



## **Arbeitserledigungskosten senken durch Lohnunternehmer, Maschinenring oder Bewirtschaftungsvertrag**



**Sönke Huesmann**

## **Arbeiterledigungskosten senken durch Lohnunternehmer, Maschinenring oder Bewirtschaftungsvertrag**

Vortrag RKL-Tagung Neumünster 2006

Sönke Huesmann ist landwirtschaftlicher Berater in Neudorf, Schleswig-Holstein, Tel. 04381-8946

Herausgeber:

Rationalisierungs-Kuratorium für Landwirtschaft (RKL)

Leiter: Dr. Hardwin Traulsen

Am Kamp 13, 24768 Rendsburg, Tel. 04331-847940, Fax: 04331-847950

Internet: [www.rkl-info.de](http://www.rkl-info.de); E-mail: [mail@rkl-info.de](mailto:mail@rkl-info.de)

Sonderdruck aus der Kartei für Rationalisierung 4.0

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Zustimmung des Herausgebers

Was ist das RKL?

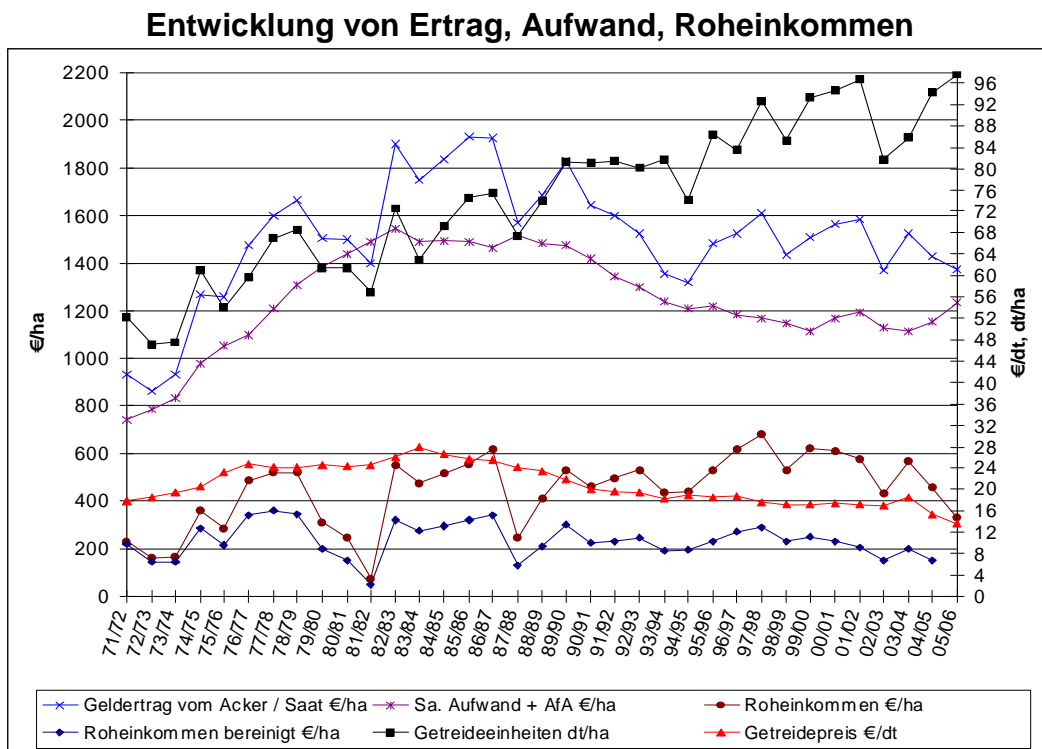
Das Rationalisierungs-Kuratorium für Landwirtschaft ist ein bundesweit tätiger Beratungsring mit dem Ziel, Erfahrungen zu allen Fragen der Rationalisierung in der Landwirtschaft zu vermitteln. Dazu gibt das RKL Schriften heraus, die sich mit jeweils einem Schwerpunktthema befassen. In vertraulichen Rundschreiben werden Tipps und Erfahrungen von Praktikern weitergegeben. Auf Anforderung werden auch einzelbetriebliche Beratungen durchgeführt. Dem RKL sind fast 1400 Betriebe aus dem ganzen Bundesgebiet angeschlossen.

Wer mehr will als andere, muss zuerst mehr wissen. Das RKL gibt Ihnen wichtige Anregungen und Informationen.

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
1. <b>Wirtschaftliche Situation für landwirtschaftliche Unternehmer</b> .....	<b>2889</b>
2. <b>Arbeitserledigungskosten: Entwicklung und Zielvorgaben</b> .....	<b>2891</b>
3. <b>Erreichbarkeit der Zielgrößen in der Arbeitserledigung</b> .....	<b>2892</b>
3.1 Maschinenkooperationen und Bewirtschaftungsverträge.....	2893
3.2 Senkung von Arbeitserledigungskosten: Bedeutung von MR und LU.....	2895
4. <b>Schlussbemerkungen</b> .....	<b>2898</b>

## 1. Wirtschaftliche Situation für landwirtschaftliche Unternehmer

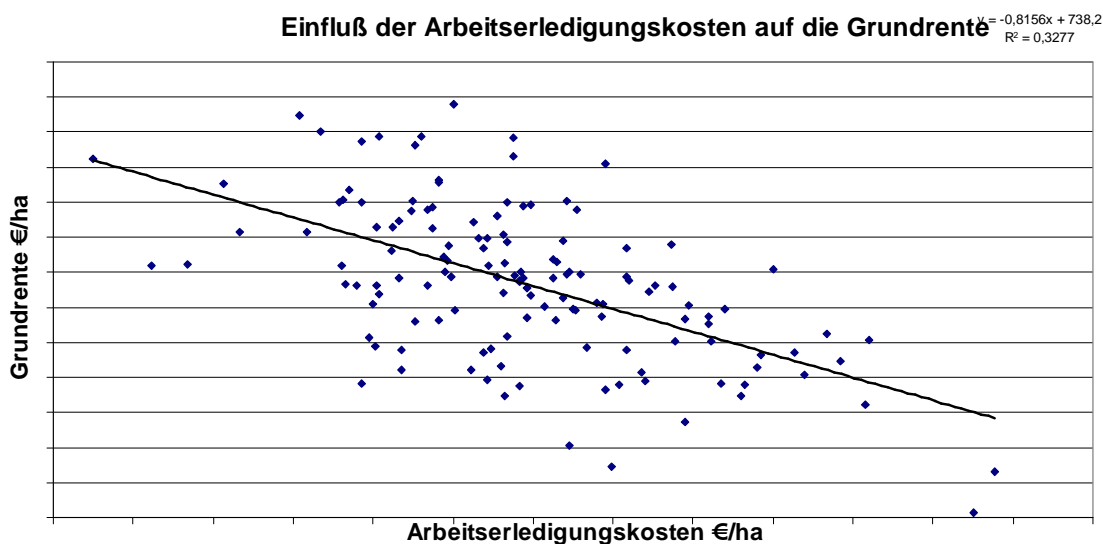
Die Landwirtschaft in Nord-Westeuropa und die in diesem Sektor Beschäftigten sehen sich immer schärferen Wettbewerbsbedingungen gegenüber. Auf den Märkten für Massengüter wie Getreide, Ölsaaten, Zucker, Milch und Fleisch nehmen preis- und mengenregulierende staatliche Eingriffe in die Märkte weiter ab. Eine Preisdifferenzierung hinsichtlich der wie auch immer zu beschreibenden Qualität fällt schwer, weil alles qualitativ hochwertig ist und auch sein muss. Produktpreisunterschiede kommen zunehmend nur noch durch Fracht- und Wechselkurseinwirkungen zwischen den Angebots- und Nachfrageregionen zustande. **Das heißt: Wir konkurrieren zunehmend mit dem Rest der Welt und das zu europäischen Arbeits-, Umwelt-, Steuer- und Sozialstandards.**



**Abb. 1:** Roheinkommensentwicklung (pauschalierend gerechnet, Marktfruchtbau, gleiche Methodik, fast gleiche Betriebe)

Diese Rahmenbedingungen haben i.d.R. negative Auswirkungen auf unsere Wettbewerbsfähigkeit, die die positiven Standortvorteile wie Klima, Boden, Eigenkapitalquote und gut ausgebildete Betriebsleiter durchaus überlagern können. Dieses muss man sich als landwirtschaftlicher Unternehmer verinnerlichen, wenn man in diesen Regionen landwirtschaftlich tätig ist. Die Folge ist, dass die Faktoreinkommen für Arbeit, Boden und Kapital starken jährlichen Schwankungen unterliegen und dass sie aufgrund der Produktionsbedingungen bei uns auf vielen Märkten rückläufig sind (Abb. 1).

Um im Vergleich zur Vergangenheit gleiche Familieneinkommen zu realisieren, steigt der Anpassungsdruck. Es müssen alle Register gezogen werden, um die eigene Produktionsstruktur zu verbessern. Hierfür sind nach wie vor die Arbeitserledigungskosten im Marktfruchtbau und in der Milchviehhaltung Hauptansatz für Anpassungen (Abb. 2).

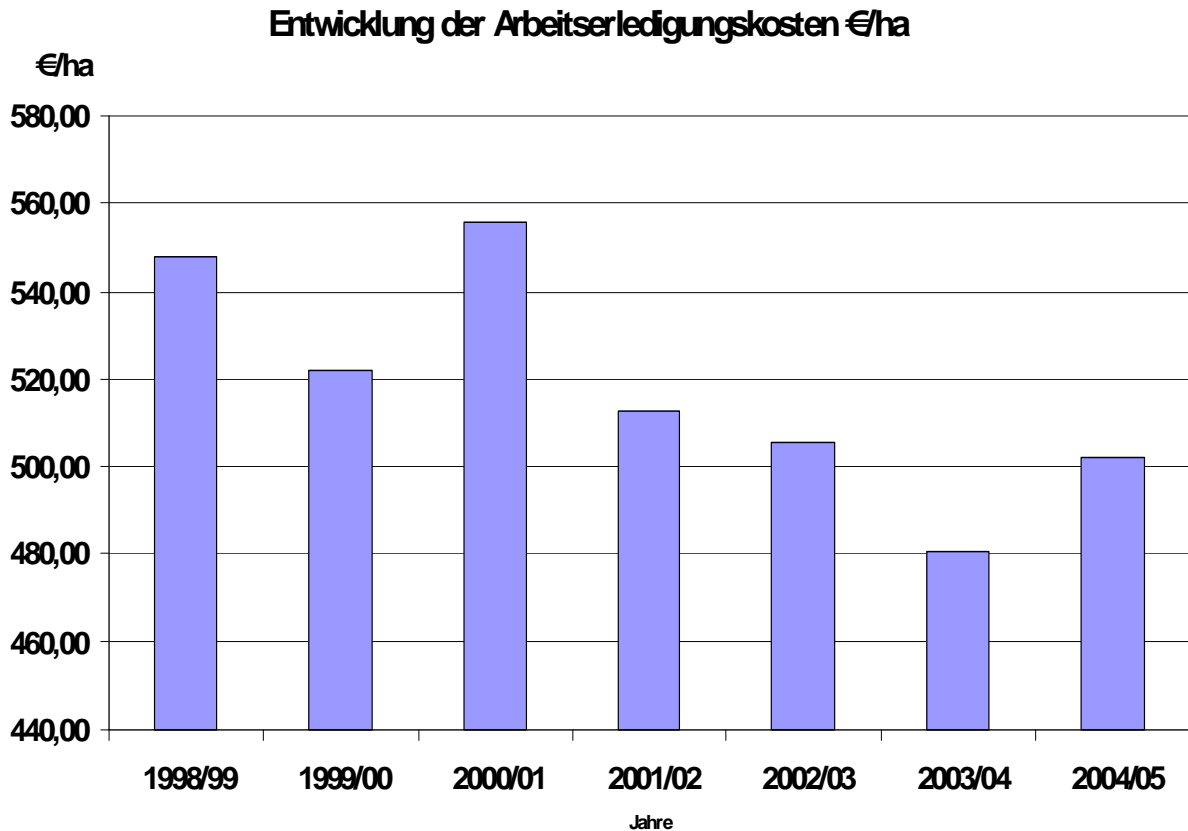


**Abb. 2:** Arbeitskosten und Grundrente (200 Betriebe)

Lohnunternehmen und Maschinenringe stellen sich die Frage, welche Aufgabenbereiche sie in verändernden landwirtschaftlichen Strukturen abdecken können. Insbesondere geht es um die Frage, ob aus der Sicht eines abgebenden Landwirts Ackerbaubewirtschaftungssysteme vom LU und MR effizient übernommen werden können. Und um die Frage: Ob MR und LU aufgrund ihrer Strukturen gegenüber wachsenden landwirtschaftlichen Betrieben Vorteile haben und ob der abgebende Landwirt damit besser bedient ist, als wenn er verpachtet.

Diese Fragen sollen im Folgenden beleuchtet werden.

## 2. Arbeitserledigungskosten: Entwicklung und Zielvorgaben



**Abb. 3:** Entwicklung der Arbeitserledigungskosten €/ha im Marktfruchtbau in den letzten Jahren (Durchschnitt aus ca. 200 Betrieben)  
Die Betriebe sind zwischen 150 und 2000 ha groß und befinden sich in Nord-West-Europa. Sie verfügen zu 95 v.H. über eigene Trocknung und Lagerung.

Eigenmechanisierte und gut organisierte Betriebe im Marktfruchtbau erreichen heute folgende Arbeitserledigungskosten:

Grundvoraussetzung, die Kosten je ha zu senken, ist, dass das ortsüblich mögliche Ertragsniveau sukzessive weiter gesteigert werden muss und das mit angepassten Düngungs- und Pflanzenschutzkosten. In der Vergangenheit hat die Ertragssteigerung enorm zur Stückkostenreduzierung und damit zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit bei der Produktion von Raps, Winterweizen und Gerste beigetragen.

Die Nutzungskosten des Kapitals spielen bei der Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Organisatorische Defizite im Bereich der Arbeitserledigung sind bis zu Größenordnungen von 60 €/ha tolerierbarer je nach dem, welche Zinssätze gelten. Gleiches gilt für die Nutzungskosten des nicht entlohnten Betriebsleiters. Diese Position verliert aber bei stark wachsenden Betrieben an Bedeutung, weil zunehmend auf Lohnarbeitskräfte zurückgegriffen werden muss.

**Tabelle 1:** Zielvorgaben im Marktfruchtbau (ohne MwSt.) ab 2005/06  
 Sa. Arbeitserledigungskosten: 452 €/ha (gilt für Hohertragsstandorte)

**Zielvorgabe der Arbeitserledigungskosten € / ha im Marktfruchtbau  
 ab 2005 / 2006**

		€/ha
Lohn incl.Lohnansatz	8-12 Std/ha	150
Maschinenunterhaltung incl.PKW		35
Maschinenmiete		5
Treibstoffe, Öle abzügl. Rückverg.	80 l/ha	70
Abschreibung Maschinen		90
Strom	0,8 KWh/dt	8
Heizöl Trocknung	0,4 l/dt	14
Unterhaltung Trocknung, Lagerung		10
Abschreibung Trocknung, Lagerung		30
Zins auf Zeitwert Maschinen + Trocknung	5 v.H.	40
<b>Sa. Arbeitserledigungskosten</b>		<b>452</b>
bei 90 dt Getreideeinheiten	€/dt GE	5,0
bei 100 dt Getreideeinheiten	€/dt GE	4,5

### 3. Erreichbarkeit der Zielgrößen in der Arbeitserledigung

Zwingende Voraussetzung für die Auslagerung von Prozessen an MR oder LU bzw. für oder wider eine Bewirtschaftungskoooperation ist die **Kenntnis und Analyse der eigenen Betriebsergebnisse und daraus abgeleiteten Kennzahlen**. Dieses kann der Landwirt nur mit einem Berater erstellen, der dass zum einen individuell aus der betrieblichen Geld- und Naturalbuchführung (d.h. aus dem Jahresabschluss) entnimmt und zum anderen über die notwendige Erfahrung bei den daraus abzuleitenden Maßnahmen verfügt (und nicht Hochglanzpapier mit mehrfach kopierten Generallösungen). Der erfolgreiche Unternehmer von heute und morgen sollte sich mindestens 1-2 Mal im Jahr zusammen mit seiner Familie intensiv mit seinen eigenen Betriebsergebnissen auseinandersetzen. Ansonsten fällt es schwer einzuordnen, wie hoch die Arbeitserledigungskosten insgesamt und die einzelnen Prozesskosten für sich allein genommen sind. Dafür ist neben einer Finanzbuchhaltung auch eine gute Naturalbuchhaltung wichtig, insbesondere der Verbleib

von Arbeitsstunden in unterschiedlichen Betriebszweigen oder im Ackerbau der Stundenaufwand für einzelne Arbeitsprozesse (Bodenbearbeitung, Pflege, Ernte).

### 3.1. Maschinenkooperationen und Bewirtschaftungsverträge

Betriebliches Wachstum und damit eine Senkung der Produktionskosten kann durch Ausweitung der Betriebsfläche vollzogen werden (Kauf oder Pacht). Sind die Möglichkeiten für ein Flächenwachstum nicht gegeben, bietet auch die Diversifizierung in andere Betriebszweige (z.B. flächenunabhängige Veredlung oder auch Biogas) einen Chance, um den Lohnansatz zu senken. Alle anderen Bereiche der Arbeitserledigung werden davon in der Regel nicht berührt. Positive Auswirkungen haben diese Diversifizierungen lediglich auf die Grundkosten. Die Degression im Lohnansatz wird aber dann zur Randerscheinung, wenn a) der Kernbereich vernachlässigt wird (sei es Milchvieh- oder Marktfruchtbetrieb) oder b) das neue Unternehmensfeld für sich genommen defizitär ist. Es hängt also vielfach vom **Betriebsleiter, seinen Fähigkeiten und Neigungen und seiner Selbsteinschätzung ab**, ob andere Unternehmensfelder lohnen. Bei der Definition der eigenen Fähigkeiten kann der vertraute Berater sehr hilfreich sein.

Im Marktfruchtbau geschieht das Wachstum in der Fläche durch Kauf, Pacht oder Bewirtschaftungsallianzen mit unterschiedlichster Gestaltung. Bei Pacht oder Kauf von Flächen trägt der Landwirt Kosten und Nutzen seiner Aktivitäten zu 100 v.H. Bei Bewirtschaftungen wird das Risiko nach einem Verteilungsschlüssel aufgeteilt oder zu 100 v.H. auf den passiven Partner abgewälzt, wenn nach festen Sätzen bewirtschaftet wird.

Die größten Degressionseffekte liegen zurzeit ab einer gewissen Betriebsgröße (in Schleswig Holstein ab 500 – 700 ha) nahezu ausschließlich im **Management und in der Nutzung einer gemeinsamen Trocknung**. Die Größenordnung ist jedoch fließend. Beispielsweise zeigen neueste Mähdrescherentwicklungen, dass kapital- und druschkostensparender technischer Fortschritt immer größere Druschflächen erfordert.

Kooperationen (Bewirtschaftungsverträge oder Gesellschaften) haben gegenüber Kauf oder Pacht von Flächen wesentliche Unterschiede: **Es kommt auf den Partner an**. Insbesondere, wenn die Partner auf dem Betrieb mitarbeiten und involviert sind, birgt diese Situation ein Konfliktpotential, welches häufig das rein rationale Element, nämlich die wirtschaftlichen Vorteile für jeden Einzelnen, weit übersteigt. Deshalb müssen bei Kooperationsgründung die wirtschaftlichen Vorteile für jeden Beteiligten klar erkennbar sein **und** die Persönlichkeiten zueinander passen.

Eine klare Aufgabenverteilung zur Verringerung dieses Konfliktpotentials ist dabei sehr hilfreich (z.B. Schweine und Ackerbau).

Darüber hinaus verringert sich auch das Konfliktpotential, je mehr man sich als Individuum von den Erträgen seiner eigenen Produktionsfaktoren trennt und zu einer Gemeinschaftsidee wächst.

In reinen **Maschinenkooperationen** im Marktfruchtbau bleiben die Erträge und Preise sowie Saat, Düngung und Pflanzenschutz in den Einzelbetrieben. Lediglich in den Arbeitserledigungskosten kann gegenüber der Ausgangssituation eine Senkung erreicht werden.

**Tabelle 2:** Formen der Maschinenkooperation

- **Gemeinsames Lohnunternehmen**
- **Bruchteilsgemeinschaften**
- **Verrechnung zu festen Sätzen**

Mögliche Formen sind:

#### **a) Gründung eines gemeinsamen Lohnunternehmens**

Dabei werden die notwendigen Maschinen der Einzelbetriebe zu Buchwerten in ein gemeinsames Lohnunternehmen überführt, welches dann die Stammbetriebe oder auch andere Flächen bewirtschaftet. Der Kapitalanteil sollte je Hektar Betriebsfläche gleich sein. Mitarbeiter sind im LU beschäftigt

**Vorteile:** Degression in Unterhaltung, Abschreibung, Zins von Maschinen, Kraftstoffersparnis und AKh Ersparnis über Arbeitsbreiten, Dieselerückvergütung bleibt bei den Stammbetrieben. Gute Möglichkeit für weiteres Wachstum

**Nachteile:** Für Pauschalierer, Abstimmungsprobleme aufgrund der Einzelerfassung von Ernte, Spezialkosten und Trocknungskosten. Gewerblichkeit. Extrabuchhaltungskosten. Großes Vertrauen und exakte Einzelbetriebserfassung sind Grundvoraussetzung dafür, dass diese Form Erfolg hat. Diese Form verträgt eigentlich nur einen Generalmanager, der Erfassung und Zuteilung der Kosten und Erträge überblickt.

#### **b) Bruchteilsgemeinschaften**

Sie haben bei wachsenden Betrieben einen hohen Verwaltungsaufwand und sorgen i.d.R. nicht für eine Degression im Lohnbereich. Kraftstoff wird auf den Stammbetrieben getankt. Bei sich verändernden Betriebsgrößen ergeben sich Diskussionen.



### c) Verrechnung zu festen Sätzen

Diese Form erfordert viel Aufzeichnungsdisziplin und bedingt wiederkehrende Anpassung der Verrechnungssätze. Hierdurch wird ebenfalls keine Degression im Lohnbereich erreicht.

Bei diesen Kooperationen müssen aus steuerlichen Gründen Ernte sowie Trocknungs- und Spezialkosten getrennt erfasst werden. Im Vergleich zu einer Pacht oder einer Gesellschaft ist deshalb der Anreiz, Kosten der Arbeitserledigung einzusparen deutlich geringer. Die getrennte Erfassung dieser Positionen verteuert die innerbetriebliche Logistik und das Management durch einzelbetriebliche Fruchtfolgen und Sortenwahl. Auch Restmengen bei Saat, Düngung und Pflanzenschutz führen zu Effizienzverlusten.

**Bewirtschaftungsverträge** sind dagegen so strukturiert, dass ein Betrieb für den anderen Betrieb Maschinen und Management zur Verfügung stellt. Die Entlohnung seiner Arbeit erfolgt nach folgendem Schema (Tabelle 4).

Der Bewirtschafter ist am Erfolg und Misserfolg seiner Arbeit beteiligt. Damit stellen diese Formen eine Art Verpachtung mit variabler Pacht dar. Ernte und Saat, Düngung und Pflanzenschutz werden für die Bewirtschaftungsflächen separat erfasst. Der Bewirtschafter hat die Prozesse zuzüglich gesetzlicher MwSt. in Rechnung zu stellen (momentan noch 16 v.H.), was einen umsatzsteuerlichen Nachteil bedeuten kann, wenn der abgebende Landwirt Veredlung hat und deshalb pauschaliert.

**Vorteil** ist: Die Dieselrückvergütung bleibt bei dem Stammbetrieb.

Die Tantieme erfolgt am Ende des Wirtschafts- bzw. Vegetationsjahres, wenn der Erfolg seiner Arbeit definitiv feststeht. **Bei dieser Form der Bewirtschaftung besteht gegenüber den Maschinenkooperationen nochmals ein Senkungspotential für Arbeitserledigungskosten insbesondere, weil von vorn herein klar ist, wer der aktive und wer der passive Partner ist.** Es wird in der Regel nur vom aktiven Partner Maschinenkapital zur Verfügung gestellt. Damit werden Abstimmungsprobleme gegenüber reinen Maschinenkooperationen minimiert. Die Effekte werden auf Dauer noch größer, wenn eine Trocknung gemeinsam genutzt werden kann.

### 3.2. Senkung von Arbeitserledigungskosten: Bedeutung von MR und LU

Maschinenringe und Lohnunternehmen haben ihre Hauptbetätigungsfelder in Bereichen, wo sich für den landwirtschaftlichen Betrieb die Anschaffung eigener Kapazitäten aufgrund mangelnder Auslastung nicht rentieren würde.

**Tabelle 3: Erträge**

Frucht	Ertrag	Preis	Preis	Prämie	FF-Anteil	Rohertrag
	dt/ha	€/ha	netto	€/ha	v.H.	€/ha
Weizen	98	10,5	10,5	300	40	532
Gerste	93	10,3	10,3	300	20	252
Raps	45	23	23	300	40	543
Rüben	0	0	0	0	0	0
Brache	0	0	0	0	0	0
<b>Rohertrag Acker €/ha</b>						<b>1317</b>

**Tabelle 4:****Gewinnverteilung bei Bewirtschaftungsverträgen**

€/ha	Brache	Weizen	Gerste	Raps	Rüben	Durchschnitt €/ha
<b>Saat</b>	0	40	35	60	0	<b>47</b>
<b>Pfl.-Schutz</b>	0	160	140	150	0	<b>152</b>
<b>Dünger</b>						<b>162</b>
Strom Trocknung					9	
Heizöl Trocknung					14	
Diesel, Öl abzügl. Rückvergütung					72	
Grundsteuer, WaBo Verband, Kammerumlage, Berufsgenossenschaft					0	
PKW					0	
allg. Wirtschaftskosten					0	
<b>Sa. Maschinenkosten</b>						<b>95</b>
Vorab für Grund und Boden, Grundkosten, AfA Trocknung						350
<b>Residuum 1</b>						<b>511</b>
Vorab für Bewirtschafter						350
<b>Residuum 2</b>						<b>162</b>
<b>Eigentümer</b>				<b>50 v.H.</b>		<b>81</b>
<b>Bewirtschafter</b>				<b>50 v.H.</b>		<b>81</b>
<b>Sa. Eigentümer</b>						<b>431</b>
<b>Sa. Bewirtschafter</b>						<b>431</b>

Dieses betrifft z.B. Rübenroden oder Silomais- oder Grassilageernte. Insbesondere in der Futterernte ist eine hohe Schlagkraft gefordert, um eine gleichmäßig hohe Futterqualität in kurzer Zeit zu ernten. Für den einzelnen Betrieb macht es keinen Sinn, dafür Kapazitäten anzuschaffen. Auch im Verbund mit anderen Landwirten macht dies in der Regel keinen Sinn, da bei diesen Prozessen eine große Anzahl von Einheiten notwendig wäre. Die Überregionalität kommt dabei dem MR und LU zu Gute: Sollte durch Witterungs- und Standortproblemen das Güllefahren, Zuckerrübenroden etc. nicht möglich sein, kann auf leichtere Böden bzw. in trockene Regionen ausgewichen werden.

In stark wachsenden Betrieben besteht eine Aufgabe von MR und LU darin, Kapitaldefizite ausgleichen und damit dem Landwirt ein gewisses Kapitalrisiko zu nehmen.

**Eine große Chance besteht bei LU und MR darin, sich auf kommunaler Ebene auf bestimmte Prozesse zu spezialisieren.** Eine Tendenz der Auslagerung von eigenen Arbeiten von Seiten der Kommunen ist klar zu beobachten.

In Betrieben mit Familienarbeitsverfassung (ohne entlohnte Arbeitskräfte) müssen vor Auslagerung bestimmter Prozesse immer wieder die Nutzungskosten der Familienarbeit berücksichtigt werden. Bei Betrieben im Neben- und Zuerwerb spielt dieser Punkt eine wichtige Rolle. Durch Produktionskosten senkenden technischen Fortschritt, der größere Produktionseinheiten für eine vernünftige Auslastung erfordert, gerät dieser Aspekt mehr in den Hintergrund.

**Die Stärken von MR und LU liegen eindeutig da, wo ein Arbeitsergebnis in kurzer Zeit mit einer gleich bleibenden hochwertigen Qualität erreicht werden soll.**

Nun stellt sich für einen abgehenden Landwirt die Frage, ob er seine Flächen

- a) verpachten oder bewirtschaften lassen soll und
- b) wenn bewirtschaften, ob ein spezialisierter Landwirt aus der Nähe oder MR oder LU diese Bewirtschaftung übernehmen soll.

Die Verpachtung sorgt aufgrund der klaren Beziehung zwischen den Parteien und der Langfristigkeit der Partnerschaft für die höchste Effizienz, die Frage ist nur, wie optimal sie zwischen Pächter und Verpächter verteilt ist. Dieser Verteilungskampf und das schlechte Gewissen (und neuerdings Dieselrückvergütung oder Diskussionen um Größendegressionen) sind auch der Grund dafür, dass dann häufig der für beide Partner transparentere Weg des Bewirtschaftungsvertrages gewählt wird. Problematisch kann in der jetzigen Zeit aber werden, wenn der Flächeneigentümer aus der Bewirtschaftung ein Entgelt in Höhe einer ortsüblichen Pacht nicht mehr erhält.

Der Erfolg eines solchen Bündnisses stellt sich nicht nur durch die Optimierung der Arbeitserledigungskosten ein. Es gehört auch das Zusammenspiel zwischen Ertrag (Naturalertrag und Verkaufspreis) und Spezialkosten (Menge und Einkaufspreis) dazu. Dieses Ergebnis entwickelt sich in einer Vegetationsperiode beginnend mit Stoppelbearbeitung und Aussaat und endend mit dem Verkauf der Ware ab Hof oder Einlagerung beim Landhandel. Unsere Betriebsauswertungen zeigen, dass höchste Effizienz nur durch eine ganzheitliche Betreuung über die gesamte Produktionsperiode erreicht werden kann. Es nützt beispielsweise nichts, wenn man geringe Bestell- und Bodenbearbeitungskosten je Arbeitsgang hat, aber danach die Schnecken den Weizen oder Raps auffressen. Gleiches gilt für Pflanzenschutz- und Düngerausbringung. Die Erzeugung von Getreide und Raps mit dem Ziel, die Stückkosten zu minimieren,

beinhalten sehr komplexe Vorgänge über einen längeren Zeitraum. **In diesem Tatbestand haben MR und LU gegenüber dem wachsenden spezialisierten, möglichst ortsnahen landwirtschaftlichen Betrieb komparative Nachteile.** Dieser Nachteil verschärft sich noch, wenn Größendegressionseffekte durch eine größere Trocknung- und Lagerung erreicht werden können. Der Vorteil von MR und LU der noch höheren Auslastung von Großmaschinen rückt gegenüber den Nachteilen in anderen Bereichen (kontinuierliche Feldbeobachtung, Ein- und Verkauf, räumliche Nähe, Trocknung und Lagerung) in den Hintergrund, zumal die Auslastung bei starkwachsenden Betrieben in den letzten Jahren ebenfalls erheblich verbessert worden ist.

#### 4. Schlussbemerkungen

1. Es gibt zu der Frage Arbeitserledigungskosten senkung, wer kann es besser: MR, LU oder der wachsende landwirtschaftliche Betrieb keinen Königsweg: Es kommt auf das Management an.
2. Der ganze Prozess der Erzeugung ist wichtig: Die Minimierung der Kosten je ha gepaart mit höchsten Erträgen
3. Des Weiteren spielt die Kenntnis über die eigenen Prozesskosten eine entscheidende Rolle für die Auslagerung von Arbeitsprozessen und hier insbesondere der Lohnansatz. Um das zu erkennen, braucht man gute Beratung. Die Gefahr beim Auslagern von einzelnen Prozessen ist nämlich, dass man am Ende selber dabei übrig bleibt und sozusagen verpachtet hat. Denn: Mit jedem Prozess der ausgegliedert wird, geht auch die Möglichkeit, selbst Geld zu verdienen, verloren.

Diskussionen um Bewirtschaftung und Verpachtung finden in der Landwirtschaft seit jeher häufig nicht mit dem nächsten Nachbarn sondern mit weiter entfernten Betrieben statt. Dieses kommt durch die persönlichen vorhandenen oder nicht vorhandenen Sympathien und Beziehungen zustande. In Märkten mit starkem Druck auf die Faktoreinkommen (Arbeit, Boden, Kapital) wie in der Landwirtschaft ist es für mich unverständlich, warum zur Herstellung solcher Beziehungen von den geringen Spannen noch etwas an so genannte Vermittler oder Makler abgegeben wird. Sie erhalten jedes Jahr oder einmalig einen Obolus dafür, dass Flächeneigentümer und Bewirtschafter ein Bündnis geschlossen haben. Hier gilt es in Zukunft an die Vernunft und den guten Ausbildungsstand jedes einzelnen Landwirts **und** Beraters zu appellieren, so dass man diesen Teil des Einkommens für sich behalten und nicht aus der Hand geben muss.